

anno VI - numero 4  
aprile 2010

mensile registrato presso il Tribunale  
di Milano n. 523 del 24 settembre 2003

**Editore**

Blue Financial Communication Srl  
Via Melchiorre Gioia, 55  
20124 Milano  
Tel. (+39) 023032111  
Fax. (+39) 0230321180  
www.bluerating.com

**Presidente**

Denis Masetti

**Editore associato**

Andrea Giacobino

**Direttore responsabile**

Alessandro Rossi

**Redazione**

Francesco D'Arco (coordinamento)  
Marcella Persola  
Giacomo Berdini  
Matteo Chiamenti  
Camilla Gaiaschi

**Hanno collaborato**

Francesco Biraghi, Silvio Bencini,  
Mauro Camella, Samuele Camellini,  
Matteo D'Aosta, Giuseppe De Lucia  
Lumeno, Carlo Emilio Esini, Luigi  
Gaffuri, Luca Lodi, Gaetano Megale,  
Salvatore Parmentola, Eliana Pelucchi,  
Monica Regazzi, Luigi Rizzi, Edoardo  
Romano, Giancarlo Vinacci

**Graphic design**

Luca Baraggia (responsabile)  
Marco Brenna

**Pubblicità**

Michele Gamba  
Blue Financial Communication Srl  
Tel. (+39) 0230321161

**Stampa**

Vela Web Srl  
Via Copernico, 8 - 20082 Binasco (MI)  
Tel. (+39) 0290092766  
Fax (+39) 0290092628

**Distributore esclusivo per l'Italia**

A&G MARCO SpA  
Via De Amicis, 53 - 20123 Milano  
Tel. (+39) 0225261  
Fax (+39) 0227000823  
e-mail: info@aegmarco.it  
www.aegmarco.it  
Associata A.D.N

**Per ogni informazione**

Tel. (+39) 023032111  
Fax (+39) 0230321180  
redazione@bluerating.com

Il costo di ciascun arretrato è di €14

- 6. **Italia a due velocità** di Alessandro Rossi
- 7. **Siniscalco, 4 domande** di Andrea Giacobino
- 8. **Fondi comuni a nudo** The Advisor

**COVER STORY**

- 10. **Fondi comuni, si riparte da due** di Gaetano Megale
- 18. **Happier Days o Armageddon?** di Monica Regazzi
- 20. **A ciascuno il suo modello** di Marcella Persola
- 24. **Tre ingredienti per la ripresa** di Marcella Persola
- 26. **News**

**LEADER**

- 37. **Mediatori, lezione pf**
- 38. **Il déjà vu dei mediatori creditizi** di Giancarlo Vinacci
- 40. **Al telefono non c'è consulenza** di M. P.
- 41. **Meno incarichi. Più ottimismo** di Marcella Persola
- 42. **Porte aperte ai talenti** di Edoardo Romano
- 43. **La guida sicura e responsabile** di Giuseppe De Lucia Lumeno
- 44. **Quella fee incompresa** di Silvio Bencini
- 45. **Porte semi-aperte** di Luigi Rizzi
- 46. **Strumento o prodotto?** di Luigi Gaffuri
- 47. **Danni da tribunale** di Carlo Emilio Esini

**ASSET**

- 49. **Diversificare sui bond**
- 50. **Passaporto europeo. Barriere italiane** di Giacomo Berdini
- 55. **Non solo corporate** di Matteo D'Aosta
- 56. **Un po' di ottimismo** di Luca Lodi
- 58. **Differenza fondamentale** di Edoardo Romano
- 59. **Siamo solo all'inizio** di Francesco D'Arco
- 60. **Corporate bond, attrazione non fatale** di Camilla Gaiaschi
- 63. **I fondi battono Wall Street** di Samuele Camellini
- 64. **Motore franco-tedesco** di Francesco Biraghi
- 66. **A caccia di dividendi** di Edoardo Romano
- 68. **Fermi allo stop** di Giacomo Berdini
- 72. **Reti, avanti ma piano** di Matteo Chiamenti
- 74. **Un po' di luce** di Salvatore Parmentola
- 78. **Sedex senza sosta** di C. G.
- 79. **Obiettivo leverage** di E. R.
- 80. **Protezione misurata** di Mauro Camella
- 82. **Frenano gli asset** di C. G.
- 83. **Verso la vetta** di Camilla Gaiaschi

**QUADERNO**

- 85. **Gli americani conquistano l'Europa**  
in collaborazione con BlackRock

**DOSSIER GPF/GPM**

- 90. **Nessun canto del cigno** di Matteo Chiamenti
- 92. **Un'offerta per molti, ma non per tutti** di M. C.
- 94. **Non sono su misura? Non chiamatele Gpf** di M. C.
- 97. **Sfida rinviata nel 2011** di M. C.
- 98. **Directory**



Giuliano Cicioni,  
KPMG Advisory



Giovanni Viani,  
Oliver Wyman



Giancarlo Vinacci,  
Mediofima



Giacomo Neri,  
PwC Advisory

CREDEM

BANCA

# LEADER

CREDEM

BANCA

## Mediatori, lezione pf



Giancalo Vinacci,  
a.d. Mediofima

40

**assicuratori**

ISVAP STANGA  
I CALL CENTER

41

**agenti  
immobiliari**

MENO INCARICHI,  
PIÙ OTTIMISMO

42

**job finance day**

TUTTI IN BORSA  
IL 16 APRILE

46

**professionisti/1**

INFORMAZIONI  
IN BASE ALL'OFFERTA

47

**professionisti/2**

GLI INTERMEDIARI  
VANNO A PROCESSO

Impariamo dalla storia dei promotori finanziari

# Il déjà vu dei mediatori creditizi

di Giancarlo Vinacci - MedioFimaa

**O**ramai da tempo si parla delle imminenti novità in tema di segnalazione, canalizzazione, proposizione di prodotti finanziari. Le novità riguarderanno tutti gli operatori siano essi agenti immobiliari, siano mediatori creditizi, oppure agenti in attività finanziaria. Ma queste non sono le sole figure professionali che possono operare nel mercato dei "mutui & prestiti".

Per consentire una maggior comprensione del complesso quadro occorre fare un passo indietro sull'evoluzione delle regole e un breve cenno sugli "altri operatori", spesso dotati di maggiori titoli e competenze che, seppur operando in

trasforma, da oligopolio di fatto, a libero mercato concorrenziale". In questo modo si è liberalizzato l'ingresso sul mercato bancario a nuovi enti creditizi, eliminando la discrezionalità nel potere autorizzativo in precedenza attribuito alla Banca d'Italia. L'introduzione della despecializzazione dell'attività bancaria diventa, da un lato, favorisce l'ingresso nel mercato di banche specializzate come Abbey National, UCB, Woolwich e Macquarie, dall'altro, consente a tutte le banche di impiegare la propria raccolta anche in operazioni di medio e lungo termine.

Per completezza d'informazione occorre anche sapere che le banche suddividono

## Qualche realtà è già strutturata per affrontare le novità del settore.

maniera marginale, sono autorizzati alla trattazione di mutui e prestiti in genere. Innanzi tutto va ricordato che l'attività finanziaria, si divideva in breve termine (fino a 18 mesi), medio termine (da 18 a 60 mesi) e lungo termine (oltre 60 mesi) e definiva le caratteristiche dei soggetti che potevano operare nei diversi mercati temporali. Prima della normativa del 1936 vigeva la totale despecializzazione, ovvero la libera facoltà per le banche di operare indipendentemente dalla durata dei contratti con la clientela. E' necessario aspettare il 1994 per la svolta. L'innovazione riguarda: "la finisonomia del mercato creditizio che si

la loro attività interna in tre aree principali: raccolta, impieghi e servizi. Le prime due contemplano il complesso delle attività fondamentali mentre la terza è di supporto alle prime.

La raccolta aiuta a delineare un parallelo tra quanto è successo ai promotori finanziari e quanto potrebbe accadere a breve ai mediatori creditizi, e può essere d'aiuto per capire come **superare probabili difficoltà operative**. La raccolta, affidata ai dipendenti delle banche e/o ai promotori finanziari, è oggi fortemente normata e monitorata. Questi professionisti devono sostenere un esame impegnativo ed essere iscritti presso un Albo



Giancarlo Vinacci,  
a.d. MedioFimaa

vigilato dalla Consob (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa). Le banche, fin dall'avvento della nuova figura professionale, colgono la nuova opportunità che consente loro di stimolare e promuovere l'offerta fuori sede, o meglio la "raccolta" fuori sede, favorendo l'entrata in scena dei promotori finanziari, figure professionali che sollecitano le persone ad acquistare, direttamente o attraverso una SIM (Società di Investimento Mobiliare) prodotti finanziari. In sintesi **i promotori diventano strumento per le banche** in quanto suggeriscono alla clientela potenziale di affidare i propri risparmi al sistema bancario.

La figura del promotore finanziario nasce nella metà degli anni sessanta in concomitanza del collocamento dei primi fondi comuni d'investimento, ma il boom dei nuovi professionisti si registra nei primi anni '80.

La crescita imponente e non-regolamentata della categoria ha portato alla legge del 2 gennaio 1991 che istituisce l'Albo e determina, severamente, le regole d'ingaggio. Gli oltre 100.000 promotori si riducono a 60.000 alla fine degli anni '90 e oggi quelli operativi non sono più di 30.000. E' probabile che anche per il mediatore creditizio, figura affermata molti anni dopo, **il percorso si ripeta:** grande entusiasmo e grande disponibilità del sistema bancario per aumentare

dalle spalle molto larghe. Sarà così anche per i mediatori creditizi?

Noi di MedioFimaa riteniamo che ci sia parallelismo tra le due figure.

Il promotore finanziario, che come abbiamo detto deve essere legato in via esclusiva da un contratto con una banca o una SIM, può trattare il prodotto mutuo o prestito senza alcuna autorizzazione aggiuntiva. Oltre ai promotori finanziari anche gli agenti assicurativi possono, in quanto abilitati dal superamento di un esame tutt'altro che semplice e monitorati dall'Isvap, proporre il prodotto mutuo ed il prestito in genere.

**MedioFimaa** al 5 marzo 2010 annoverava 5.295 aderenti presenti su tutto il territorio. Di questi, oggi e a seguito delle

100% passando dai 300 di settembre 2009 agli attuali 642. La **tabella 1** dei soggetti abilitati evidenzia le facoltà operative di chi ha saputo adeguarsi per tempo.

I recenti fatti indicano che presto le banche recupereranno parte del guadagno "perso" dai mutui "Bersanizzati (1)" e dalla bassa remuneratività indotta dai tassi attuali, e da "Basilea (2)", imponendo la copertura assicurativa in abbinamento ad ogni mutuo ed ogni prestito.

Ma questo, anche se il più probabile, non è il solo degli scenari possibili.

In attesa delle disposizioni attuative del ex DDL Pinza, poi Ventucci, poi 2320, e al solo scopo di poter garantire la continuità operativa a tutti i propri aderenti, sarà necessario che si consenta un'operatività ai propri consulenti sia accentrata sia decentrata. In questo MedioFimaa si è già adeguata, mantenendo accordi con banche che supportano e continueranno a supportare sia gli agenti immobiliari sia i mediatori creditizi che gli stessi iscritti alla sezione E. Tra i propri partner la società annovera sia aziende che operano con gli agenti immobiliari e rende disponibili le sue risorse presso le agenzie, sia chi mette a disposizione la rete degli sportelli sul territorio, ma anche chi consente l'utilizzo del sistema di "caricamento" della richiesta di finanziamento "da casa". **A**

**TABELLA 1: SOGGETTI ABILITATI A CONFRONTO**

	MUTUO	MUTUO "ASSICURATO"	PRESTITO	PRESTITO "ASSICURATO"	CQS
A.I.	✓ limitato	NO	NO	NO	NO
A.I. + M.C.	✓	NO	✓	NO	NO
M.C.	✓	NO	✓	NO	NO
M.C. iscritto RUI sez. E	✓	✓	✓	✓	✓
A.A.F.	✓	NO	✓	NO	NO
A.A.F. iscritto RUI sez. E	✓	✓	✓	✓	✓
P.F.	✓	✓	✓	✓	✓
A.Ass.	✓	✓	✓	✓	✓

**Legenda** A.I. Agente Immobiliare, M.C. Mediatore Creditizio, RUI Registro Unico Isvap, A.A.F. Agente in Attività Finanziaria, P.F. Promotore Finanziario, A.Ass. Agente Assicurazione, CQS Cessione Quinto Stipendio

(1) L'eliminazione delle penal per l'estinzione anticipata e la portabilità hanno ridotto l'appeal del prodotto che prima aveva una durata media superiore ai 23 anni e garantiva

quote mercato e spinta di un prodotto, allora, altamente remunerativo e fidelizzante, mutamento del mercato, regolamentazione imposta dagli organi di vigilanza, veri esami di abilitazione, con conseguente e inevitabile riduzione dei professionisti abilitati. Credo che si possa asserire che la nascita di una professione, in un momento particolarmente redditizio per la stessa, sviluppi trend di crescita anomali e difficilmente mantenibili. L'avvento delle regole comporta poi un ridimensionamento basato su competenze e serietà. Il parallelismo tra il mondo della promozione finanziaria e quello della mediazione creditizia è sotto gli occhi di tutti con la sola differenza che i secondi hanno un vantaggio, hanno una storia vera su cui basare i prossimi passi per poter stare al passo con l'introduzione delle nuove regole che potrebbero ingessare il mercato e falcidiare i suoi operatori. I promotori superano un esame e poi operano per conto di una SIM, i promotori indipendenti sono una rarità

**TABELLA 2: LA COMPATIBILITA' PROFESSIONALE**

A.I. - M.C.	✓	M.C. - A.A.F.	✓ nota 1
A.I. - A.A.F.	NO	M.C. - P.F.	✓ nota 2
A.I. - P.F.	NO	M.C. - A.Ass.	✓
A.I. - A.Ass.	NO	P.F. - A.Ass.	✓

**Nota 1** Si, tuttavia, il Provvedimento UIC dell'11.7.2002 stabilisce, che l'attività di mediazione creditizia esercitata congiuntamente a quella di agenzia in attività finanziaria non può avere ad oggetto contratti di finanziamento riferibili allo stesso intermediario dal quale si è ricevuto l'incarico di agenzia.

**Nota 2** Non si ravvisa incompatibilità tra l'attività di promotore finanziario e quella di mediatore creditizio iscritto all'albo previsto dalla legge n. 108/1996, purché tale attività sia svolta nel rispetto delle seguenti condizioni: a) lo svolgimento dell'attività di mediatore creditizio da parte del promotore finanziario deve essere oggetto di apposita comunicazione all'intermediario per il quale il promotore opera; b) tale intermediario non deve svolgere attività di concessione di finanziamenti o di distribuzione di prodotti finanziari di erogazione.

Vedere il link: [http://www.consob.it/main/regolamentazione/normative/promo\\_finanziari/apbro.html?queryid=orientamento1&subargomento=apbro&search=1&resultmethod=orientamento](http://www.consob.it/main/regolamentazione/normative/promo_finanziari/apbro.html?queryid=orientamento1&subargomento=apbro&search=1&resultmethod=orientamento)

continue sollecitazioni, ben 2305, il 43% sono mediatori creditizi. Da quando MedioFimaa ha iniziato a promuovere i corsi di aggiornamento per l'iscrizione alle sezioni E, i mediatori dotati del requisito assicurativo sono cresciuti del

nel tempo il guadagno (spread) della banca con cui copri i propri costi e le commissioni passive pagate

(2) Il trattato di Basilea stabilisce che le Banche sono tenute ad accantonare a garanzia di eventuale default del finanziamento. In particolare Basilea 2 considera anche il merito creditizio dei singoli debitori. Ne consegue che l'assorbimento di capitale determinato dall'erogazione di un mutuo incide sempre più pesantemente sul bilancio delle Banche.